Le Monde INFORMATIQUE

N° et date de parution : 1171 - 05/10/2007
Diffusion : 60100
Périodicité : Hebdomadaire
MONDEINFO_1171_22_29.pdf
Site Web : http://www.weblmi.com
Page : 22
Taille : 90 %

> LOGICIELS EN MODE HÉBERGÉ

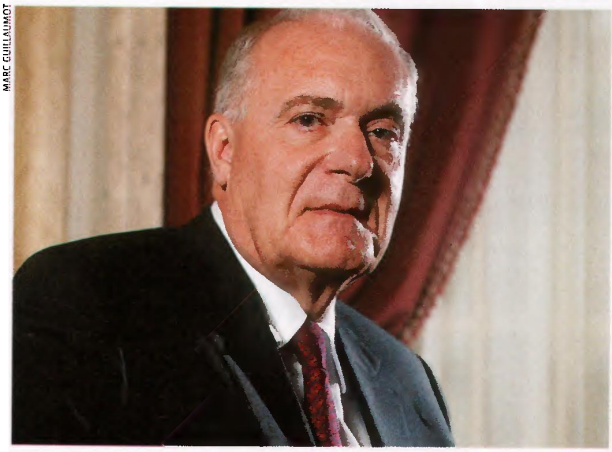
« LE MODÈLE DE L'APPLICATION D'ENTREPRISE DISPARAÎT »

Philippe Courtot, le fondateur de Qualys, revient sur les perspectives prometteuses du modèle SaaS, adopté dès 1999 par sa société de détection d'intrusions.

LE CONTEXTE

Qualys, un rescapé de la bulle
En huit ans d'existence, Qualys a réussi à s'imposer sur le marché de la gestion des vulnérabilités à la demande, avec plus de 3 000 clients. A tel point que des acteurs importants tels qu'IBM Global Services, Symantec, Verisign ou BT sont devenus ses partenaires dans ce domaine.

Une entrée en Bourse envisagée
La première cotation de Qualys pourrait s'effectuer l'année prochaine, ou en 2009. La société est en forte croissance, ayant enregistré des souscriptions au service QualysGuard de 18,6 millions de dollars en 2005, de 28,1 millions en 2006. Elle vise les 40 millions cette année.


MARC GUILLAUMOT

Qualys, la société spécialisée dans l'audit de vulnérabilités que vous avez fondée et que vous dirigez, a adopté dès l'origine, en 1999, le modèle de commercialisation « à la demande ». Avec le recul, comment s'est passé l'accueil dans les entreprises ?

PHILIPPE COURTOT : Nous avons rencontré beaucoup de résistance, tout comme Salesforce.com qui inspirait aux équipes informatiques et aux RSSI la crainte de se faire voler les données de l'entreprise. Car c'était un modèle complètement nouveau, sans déploiement d'applications, avec des données externalisées. La difficulté supplémentaire pour Qualys, c'était que nos clients étaient précisément les RSSI. Mais depuis environ un an, tout le monde s'est rendu compte que SaaS est le modèle du futur. Je dirais même qu'il nous aide à vendre. Car si vous voulez avoir la vue complète de votre réseau, ce n'est pas facile avec un logiciel d'entreprise classique : il faut le déployer, le maintenir, assurer les montées de versions, etc. Alors qu'avec notre solution, on est capable de scanner pratiquement toutes les adresses IP de la planète. Cela nous a permis de prendre le leadership : trente-sept des Fortune 100 sont nos clients. Nous avons des partenariats avec Symantec, IBM, Verisign, Verizon, ou encore BT.

Mais votre solution n'implique-t-elle pas aussi la mise en place chez vos clients d'un boîtier spécialisé (appliance) ?

Oui, c'est exact. C'est l'appliance qui scanne le réseau chez le client, et permet de capturer les données pour réaliser l'audit de sécurité. A partir de ce même boîtier, on pourra bientôt capturer des données supplémentaires et établir des rapports de conformité à des réglementations de type Sarbanes-Oxley ou bien par rapport à une politique interne. Policy Compliance 1.0 devrait être disponible aux alentours de novembre. Par exemple, si telle vulnérabilité est détectée, avec tel niveau de sévérité, la règle imposera que la production doit l'éliminer en moins de quatre jours. Si ce n'est pas le cas, Qualys émettra un signal d'alerte.

« Chez nous, aucun projet de développement ne dure plus de trois mois. »

Pourquoi y a-t-il si peu de grands acteurs dans le monde du SaaS ?

Ce qui s'est passé, c'est qu'au lendemain de l'éclatement de la bulle Internet en 2000-2001, les sources de financement se sont complètement taries pour les sociétés qui cherchaient à appliquer les technologies de l'Internet à l'entreprise. Beaucoup de sociétés qui étaient nos concurrents, comme Foundstone par exemple, se sont tournées vers le logiciel d'entreprise à la demande de leurs capital-risqueurs, ou ont disparu, comme Akaba ou Vigilante. Car le modèle SaaS a ses exigences. Il faut davantage de capitaux pour les infrastructures, et le modèle de revenus rapporte de l'argent de manière plus lente que l'édition de logiciels d'entreprise. D'où un besoin de financement plus élevé. C'est d'ailleurs l'autre raison pour laquelle les capital-risqueurs ont pris la décision d'arrêter d'investir dans ces modèles en 2001-2002. Les seuls qui ont pu continuer avaient derrière eux des investisseurs qui y croyaient. Moi, j'ai continué, comme Salesforce.com ou Netsuite qui avaient toutes deux le soutien de Larry Ellison. C'est la raison pour laquelle une nouvelle vague aussi puissante que le SaaS n'est finalement portée que par une poignée de sociétés. Mais par contre, il y a une vague énorme qui arrive dans les deux ans qui viennent, avec toutes les applications de type Google Apps.

Quelles sont les principales différences entre l'édition de logiciels et le modèle SaaS ?

Dans le modèle SaaS, il y a une seule base de données, une seule administration. Vous n'avez à bâtir l'applicatif que sur une seule architecture. Cela permet un développement plus rapide, plus incrémental, une fonctionnalité à la fois. Chez nous, il n'y a pas de projets de développement qui durent plus de trois mois. Résultat, la flexibilité est plus grande. Le problème de l'application d'entreprise, dont le modèle est d'ailleurs en train de mourir, c'est que vous ne contrôlez pas l'infrastructure sur laquelle vous développez l'application : Linux, Windows, Unix, etc. Vous êtes tenu de faire de l'assurance qualité beaucoup plus complexe, et pour justifier le coût de l'assurance qualité, vous avez des cycles de deux ans pour les principales versions. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR
JEAN-LUC ROGNON
jlrognon@idg.fr

BIO EXPRESS
PHILIPPE COURTOT

63 ANS,
FONDATEUR ET DIRECTEUR GÉNÉRAL DE QUALYS DEPUIS 1999

Sa carrière

- 1996-1999 : directeur général de Signio, spécialiste des solutions de paiement en ligne.
- 1993-1996 : directeur général de Verity (recherche d'informations en ligne).
- 1989-1991 : directeur général de cc:Mail.
- Titulaire d'une maîtrise de physique.

Copyright (Monde Informatique (LMI) (Le)) Reproduction interdite sans autorisation
GLOBAL FLUENCY